



INTERNATIONAL

Notre Offre

Si vous souhaitez trouver des partenaires à l'étranger, **Talent Commercial** peut vous aider à élaborer votre projet et assurer le succès de votre prospection. Nous vous proposons d'appréhender les marchés internationaux, de trouver des partenaires sûrs et de structurer une organisation à l'international.

Notre offre s'adresse aussi bien aux jeunes entreprises innovantes, qu'aux groupes qui souhaitent une aide supplétive à leur force commerciale, mais également aux entreprises étrangères qui veulent s'installer en France. Tous les secteurs d'activité aussi bien en France qu'à l'étranger seront prospectés. Notre prospection englobe les différentes techniques d'approche utilisées pour trouver des clients. Les actions de prospection peuvent être initiées à partir de la France ou directement sur le marché étranger en faisant appel aux différentes prestations proposées par **Talent Commercial**, et préparer ainsi les missions de prospection dans le ou les pays ciblés.

Prospection

Prospecter à l'étranger nécessite d'adopter une approche structurée et définie à l'avance. Chaque action comprend une phase préparatoire, l'action proprement dite puis une phase de suivi qui ne doit jamais être négligée. La prospection va permettre de constituer un portefeuille de prospects ou encore de rechercher le partenaire avec qui vous déciderez de collaborer. Si l'on choisit la première solution, à savoir se constituer un portefeuille de prospects, on aura recours à différents outils et organismes destinés à vous aider dans votre démarche, afin de constituer dans un premier temps votre fichier de prospection.

Approche commerciale

Présenter vos produits ou services, se rendre compte de leur niveau d'adaptation aux exigences du marché visé, quantifier la demande potentielle, se positionner vis à vis de la concurrence et peut-être rencontrer celui qui deviendra votre agent ou votre distributeur sur le ou les pays de la zone sélectionnée.

La communication

La prospection et la prise de rendez-vous se feront principalement en langue anglaise, mais il est également possible de prospecter en italien, en espagnol ou en allemand.